

# 重汽王牌:出口成为新常态

## 新工厂全面发力 W5 系中重卡首次进军国外市场

■ 本报记者 赵健



●重汽王牌党委书记、总经理靳文生接受媒体采访

在彩旗飘扬,舞狮助兴,一派欢天喜地的气氛中,“重汽王牌 W5 系中重卡首次出口越南签字暨交车仪式”日前在成都青白江区中国重汽成都王牌重组后新建的 012 新工厂隆重举行。

舞狮助兴,是东南亚地区同样喜爱的传统民俗,也寓意着重汽王牌进军东南亚市场取得了辉煌成果。面对正处于增长阶段的东南亚市场,重汽王牌率先“走出去”,抓牢了机会。

重汽王牌 W5 系中重卡进军国际市场,标志着中国重汽集团重点规划的这款搭载德国曼世界顶尖技术发动机的车型,在重汽王牌历时 4 年精心研发得以全面释放;标志着四川省引进的最大商用车项目,社会各界十分关注的中国重汽集团西部最大商用车生产基地——重汽王牌 012 新工厂进入全面发力阶段。

### 创新驱动—— W5 系中重卡先期出口越南 200 辆

自 2010 年 9 月重汽王牌重组以来,企业实现了内涵式的增长,始终保持着开放的心态满足市场的需求。

据了解,依托中国重汽集团雄厚的综合实力,在四川省、成都市政府的有力支持下,中国重汽集团重点布局重汽王牌新工厂建设,重点规划 W5 系中重卡的技术研发。

历时 4 年,占地近 4000 亩的重汽王牌新工厂一期项目竣工建成。目前已形成重、中、轻、微、新能源汽车全系列商用车整车制造规模。特别是 W5 系中重卡已成为重汽王牌标志性核心产品。该产品目前拥有牵引、自卸、平板共 6 个车型,分别搭载曼技术 MC07、MC05 发动机。这是中国重汽独家引进具有世界先进技术,达到国际中重卡发动机领先水平。新工厂拥有亚洲最大、最长的总装配生产线,全线布置智能机器人作业,先进的工艺保障手段充分体现了高品质、高安全性、高舒适性、高经济性市场竞争优势。该产品通过了国家实验严格的可靠性试验,投放市场便受到用户青睐,是一款具有良好市场前景,契合国际国内中高端物流运输需求的成熟产品。

可以说,我国汽车产业技术发展的新常态就是创新驱动。重汽王牌不断提高精益质量,进而提升品牌价值,



●签约仪式



●发车仪式

以技术创新作为保持自身产品竞争力与市场竞争力的保障。同时,为客户提供全面的解决方案和服务,已形成能与外国品牌全面竞争的实力,具备了走出去的条件。

交车仪式上,重汽王牌常务副总石建利与 DAI DUONG GENERAL IMPORT EXPORT CO.,LTD 越南大洋综合进出口有限公司阮庭雄总经理、黄重传销售经理进行现场三方签约。重汽王牌副总经理任军将象征财富的金钥匙交付越南商务合作伙伴。今年重汽王牌 W5 系中重卡先期出口越南车辆为 200 辆,在此基础上,将不断拓展越南及整个东南亚市场。

据悉,越南方面的客户表示,选择重汽王牌,是企业经过反复对比和深思熟虑之后的决策。他们相信和认可重汽王牌的产品以及服务,因为重汽王牌的骨子里有着

世界顶级卡车 MAN 的基因,这样的产品一定是优秀的。

李克强总理要求中国装备走出去,推进国际产能合作,这是国家提高开放水平的战略部署。事实上,走出去,堪称是应对经济发展新常态下的一步好棋,也是中国商用车企业迟早要走的一步棋。据悉,受整体经济大环境影响,中国汽车市场终端下滑非常严重,但中国重汽王牌汽车却依然保持了强劲的增长势头,产品销售覆盖国内以及东南亚、中东等国际市场,也是四川商用车出口第一的企业。

### 转型升级—— 以性价比突破迈进价值链高端

重汽王牌 W5 系中重卡进军国外市场,标志着中国重汽集团重点规划的这款搭载德国曼世界顶尖技术发动机的车型,在重汽王牌历时 4 年精心研发得以全面释放;标志着四川省引进的最大商用车项目,社会各界十分关注的中国重汽集团西部最大商用车生产基地,重汽王牌 012 新工厂进入全面发力阶段。

产业发展的新常态就是科学发展、协同发展,重汽王牌产品的市场表现印证了这一点。今年 5 月和 6 月,重汽王牌相继在宁波、上海地区举行的 W5 系中重卡产品推广品鉴会大获成功。宁波现场 500 余名客户莅临现场签约 127 辆,上海 850 余名客户莅临品鉴,现场签约 200 辆,超人气爆棚,接连掀起了重汽王牌 W5 系市场营销风暴。

当前,重卡品牌林立,市场竞争激烈,重汽王牌 W5 系中重卡良好的市场表现得益于高性价比的市场切入和灵活的商务政策及完善的售后服务。据重汽王牌副总经理任军向客户介绍,以宁波客户使用重汽王牌港拖产品为例,W5 系中重卡在实际运营工况中,每百公里油耗为 22-23 升,相比同类产品每百公里油耗 28 升,优势十分明显,仅油耗一项全年可为用户省油达 3 万余元。与此同时,重汽王牌还开展现场签约直降 0.5 万-1 万元,免费送油卡 1 万元等多项促销活动。在为用户提供切实的盈利方案同时,在全国各地建有完善的配件供应及服务体系,将中国重汽“亲人服务”理念贯穿始终。

按照“重点做大做实东南亚市场,聚集突破南美市场”的总体战略思路,重汽王牌不断加大对外市场进行拓展与开发。自重汽王牌成立国际市场部以来,从零开始进行突破,并一直致力于自主经营、不断强化海外市场一线的调研、开发、售后服务建设、产品品牌打造。公司通过对国际市场业务人员外语沟通、业务水平、市场开拓等方面的专业培训,着力对业务人员素质与能力进行重点提升,逐渐打造出一支拥有敢于参与海外市场竞争的精英团队,成功打开了东南亚地区市场。同时,公司也加大了对南美和非洲等海外市场的开拓,并取得了一定的成效。

另外,公司以立足当地重点经销商为主,通过各种途径与方式,强化与督促当地经销商对服务网络的建设与布局,利用该地区重点经销商有利的资源条件及熟悉的环境,可以快捷、高效、优质地实现对该地区重汽王牌用户在产品使用过程中提供全方位的售后服务,从而更进一步提升重汽王牌产品在该地区的口碑与形象,促进产品海外销售取得新突破。

在市场用户寄予的深切期待之中,重汽王牌 W5 系中重卡这款产品成功地推向市场,不仅为成都汽车产业升级提供了腾挪空间,也为加快自身发展提供了重要契机。经济发展新常态下的中国处在战略机遇期,汽车企业只要能够正确认识经济新常态,主动适应新常态,积极运用新常态,就一定能够快速引领新常态。对于重汽王牌这样的商用车生产企业来说,这也是加速转型升级,走创新型道路,向价值链高端迈进的绝佳机会。



●签约仪式现场

## 四川省政府、成都市政府分别与中国铁塔签订战略合作协议

■ 徐南伟

7 月 6 日,四川省政府与中国铁塔股份有限公司在成都签订战略合作协议。省长魏宏与中国铁塔总经理佟吉禄分别致辞并代表双方签约。成都市政府市长唐良智与中国铁塔四川省分公司总经理郭正平分别代表成都市政府和中国铁塔四川省分公司签约。副省长刘捷主持签约仪式。

据四川在线消息,根据协议,双方将在全面提升四川通信基础设施建设水平和积极促进相关产业发展与转型升级方面开展全方位的合作。四川省政府将大力支持中国铁塔在本省范围内的运营和发展,在推进信息化过程中注重发挥中国铁塔在资源、技术、服务和人才等方面的优势,加强舆论引导,鼓励各地区、各部门与中国铁塔加强合作,协调信息化发展中各项重大事项,不断优化信息通信基础设施发展环境。中国铁塔将加大在四川省通信基础设施建设方面的投资力度,把四川作为铁塔基站建设、技术创新、业务发展、应用推广的重点区域,紧密结合四川实际需求,支持“智慧城市”和“宽带中国”战略在四川落地,统筹规划城乡及老少边穷地区通信基础设施建设,积极做好基础设施配套,提升四川信息化总体水平。双方还将结合四川相关产业和科技优势,积极开展技术创新、商业模式创新,积极推动四川铁塔上下游关联产业整合,推动铁塔产业集群式发展。

魏宏代表省委、省政府对佟吉禄一行的到来表示欢迎,对中国铁塔公司给予四川的关心和支持表示感谢。他说,当前,四川全省正深入贯彻落实党中央、国务院的一系列重大决策部署,特别制定了“互联网+”的重点工作措施,加快推动“互联网+”,以尽快形成四川省经济新增长动力。通信基础设施是信息化、“互联网+”发展的重要载体,其战略地位和先导作用日益凸显。铁塔公司的成立,是国务院深化电信行业改革、大力推进电信基础设施共建共享的一项重要举措。近一年来,铁塔公司在推动发展的过程中不断优化资源配置,实现公共资源专业化、市场化、战略定位,节省了大量建设成本,有力提升了信息通信基础设施建设服务水平,促进了资源节约型社会建设。本次协议的签署,标志着四川省与铁塔公司的全面战略合作关系迈上一个新台阶。他表示,四川省政府将全力支持铁塔公司在四川省范围内的运营和发展,尽力协调解决信息化发展中的审批流程、站址资源规划等政策落实事项,努力督促各相关部门在用地、环境等方面给予支持,为铁塔公司的发展壮大营造优良环境。

佟吉禄对四川省给予中国铁塔公司的支持和帮助表示感谢。他表示,铁塔公司作为信息通信基础设施建设“国家队”,将按照四川省委、省政府战略安排与发展规划,按照双方签订的合作协议内容与要求,发挥优势,加大投入,创新发展,为四川经济社会发展提供高水平的支撑和服务。

中国铁塔是按照党中央、国务院有关要求,在国务院国资委、工信部联合组成的铁塔公司协调组的直接领导和协调推动下,于 2014 年 7 月 18 日由中国移动、中国联通、中国电信三家电信企业共同出资设立的大型通信设施综合服务企业,主要从事通信铁塔等基站配套设施和室内分布系统的建设、维护和运营。中国铁塔的成立,是新形势下深化电信体制改革、促进通信设施共建共享的重要举措,也是深化国企改革、发展混合所有制经济的积极探索,得到了国务院领导的高度重视和社会各界的广泛关注。

从今年 1 月 1 日起,中国铁塔已全面承接三家电信企业铁塔等通信设施的新建工作,预计在 8 月底前,铁塔公司将完成三家电信企业存量铁塔资产的接收工作。

2014 年 10 月 28 日,中国铁塔四川省分公司在成都高新区挂牌成立,目前全省 21 个市州分公司全部进入正式运营。截至 6 月底,中国铁塔四川省分公司承接塔类需求 17445 个,累计交付 13741 个,新建共享率 84.5%。未来 5 年,中国铁塔预计在四川投资超过 200 亿元,新建 10 万座通信铁塔,明显提升四川信息基础设施水平,充分发挥产业链上下游带动作用,推动通信杆塔、电力设备、电池、电缆、变压器、标准机柜等产品的应用。

说起近期结束的西洽会和渝洽会,四川团的企业代表们连连感叹,四川精品馆太长了。

翼龙无人机、歼十模型、高温超导磁悬浮列车模型、可穿戴机器人、北斗卫星应用产品……跟着四川团一起去参展的四川众腾伟业科技有限公司副总裁郑小春细数着四川馆里的展品,“展品一摆起,立马吸引了众多参观者。”

今年,四川博览事务局将组织川企赴省外参加包括西洽会、渝洽会、青洽会在内的 7 场展会。其中,西洽会、渝洽会和青洽会已经顺利结束,四川精品馆为何如此受追捧,“征战”的川企抱回了什么“战利品”?

### 组展用心

#### 一方面用心挑选四川造精品, 一方面用心设计展示方式

西洽会、渝洽会和青洽会中四川精品馆超高的人气,得益于组展的用心。

“首先是挑选展品用心,产品个个高精尖。”四川博览事务局展览事务处负责人告诉记者,四川精品馆重点宣传推介四川省航空航天、先进制造业、电子信息等优势产业、重点项目、知名企业和特色产品,“因此,精心选择了翼龙无人机、歼十模型、高温超导磁悬浮列车模型、可穿戴机器人、北斗卫星应用产品、智能家居产品、炫轮自行车等四川造精品。”

电子科技大学机器人研究中心研发的可穿戴机器人还是第一次走出四川去参展。该研究中心相关负责人林西川告诉记者,此次外出参加西洽会、渝洽会,让他对可穿戴机器人的市场潜力更有信心了,“每天都有大量参观者询问,并且我们已经收获了不意向性合作订单。”

另一方面,展览展示的方式都是经过精心设计的。“哪些展品摆在哪个位置,都经过考量,很讲究。”宜宾天原集团天亿新材料科技有限公司总经理杨建中说,通过文字、图片、多媒体宣传片和实物演示等方式,把每一件四川精品的特性和功能展现得淋漓尽致。“我们的市场主要就在成都和重庆,参加渝洽会能够有的放矢,帮助我们扩大市场份额。”果然,杨建中带来的 PVC 新型材料在渝洽会上收获颇丰,跟不少潜在客户搭上了线,“对品牌宣传也起到了很好的作用。”



●四川省一方面积极组织企业走出去参加省外展会,一方面在“家门口”打造品牌展会,推介优势产业和特色产品。图为第二届成都农博会现场。

## 艳惊省外展会 四川精品馆带“四川造”闯天下

除了四川精品馆,还有川企以标准展位的形式参与西洽会、渝洽会和青洽会中来。“同样个个是精品。通过现场展销方式,宣传推广四川造优质商品,扩大四川品牌的知名度和市场占有率。”参展企业川茶集团的销售经理张九燕说,通过参展,进一步打响了川茶的知名度,不仅消费者感兴趣,更是跟不少当地商超达成了采购意向。

### 市州给力

#### 针对性地参加活动, 积极推介优势产业和特色产品

市州同样不肯放过这样好的推介时机。在西洽会、渝洽会和青洽会参展期间,不少市州都针对性地参加了各类会议、论坛、洽谈会等经贸促进活动,积极推介自身优势产业和特色产品,确保参展取得更多实效。

西洽会期间,广元、阿坝等市州招商局、投促局参加了推进“一带一路”建设科技成果推介洽谈会、丝绸之路经济带商标品牌建设与经济发展合作交流大会等专项活

动;渝洽会期间,内江举办了旅游 PPP 招商项目推介会,推介了 13 个旅游 PPP 招商项目,投资总额 137.6 亿元……

“宜宾市举办了宜宾专题推介会,直观形象地展示宜宾企业的实力和产品优势,60 余家企业、商协会应邀出席。”宜宾市投促局相关负责人曾燕平说。

阿坝州的特色食品企业若尔盖高原之宝牦牛乳业有限公司也是收获颇丰。“通过青洽会、西洽会,我们在青海、陕西找到了代理商,同时,西北地区对我们的牦牛奶也十分感兴趣。”该公司西北区经理袁存良说。

据不完全统计,四川省企业在西洽会和渝洽会上累计成交 4000 余万元,协议订单金额达 2 亿元。

成都飞机设计研究所制造的 VD200 无人机收获不少意向订单;内江天视车镜、雨田机械制造等一批优势传统企业依托渝洽会平台进行品牌推广,意向性贸易合同达 1500 万元;宜宾天亿新材料科技有限公司与重庆、北京的建设商和商贸企业签署了 5000 万元年销售合同,还有宜宾一些专营土特产的食品企业也拿到了进入多家超市的“通行证”…… (据四川日报)

各类大小项目投资借款, 两百万起贷地域不限, 个人、企业均可

# 金融世家豪丰投资

手续简单 利率低 放款快  
代打全国各类保证金

咨询电话: 028-68807888